

10 punti a favore della battle royale

La Battle Royale è, nel 2018, il genere dominante; con i suoi milioni di player è sicuramente la tipologia di videogame più giocata al momento grazie a titoli quali **Fortnite** e **Playerunknown's Battlegrounds**, e ai numerosi epigoni che ne sono nati. Molti ne hanno fatto già oggetto di polemica, molti li vedono come il male, come materia di consumo, ma in realtà hanno apportato vari benefici e hanno molto da insegnare. Vi diamo dieci motivi per cui il genere fa bene a tutti, developer e non.



1. Puoi essere punito

Nessuno avrebbe pensato che un gioco dove 99 volte su 100 si perdono i progressi acquisiti sul campo avrebbe avuto successo: qui, dopo aver sudato sul farming, si può perdere tutto anche con un minimo sbaglio. I **Battle Royale** ci insegnano le conseguenze degli errori punitivi.

Negli ultimi anni, gli sviluppatori hanno tentato di allontanare i giocatori da qualsiasi fattore negativo: in **Overwatch** il **kda** (rapporto uccisioni/morti/assist) è sostituito da medaglie ricevute attraverso le azioni fatte dal giocatore.

Invece, titoli quali **PUBG**, ti sbattono in faccia il fallimento. Ma è proprio questo che riporta i giocatori a fare delle partite, la voglia d'imparare e di dominare sugli altri. Il fallimento, spinge i giocatori a migliorare le proprie abilità così da poter abbattere qualsiasi avversario. E non poi tanto diverso, sia sul mercato videoludico che nella vita, no?

2. Free to Play > gioco a pagamento

Uno dei fatti più importanti riguardanti il genere è la lotta per la ribalta tra due giochi che dominano la scena del genere: **PlayerUnknown's Battlegrounds**, titolo di fascia di prezzo media che è stato

surclassato sei mesi dopo dalla versione **F2P** (free to play) di *Fortnite*. Nonostante sia stato rilasciato dopo il titolo di Bluehole, il gioco di Epic domina oggi in termini di utenti.

Affiancato a molti fattori che hanno portato al successo di *Fortnite*, il più grande contributo al successo del gioco è stata la mancanza di un costo. Avendo visto questa dinamica in giochi famosissimi come *League of Legends* e *Hearthstone*, è ormai palese che il modello F2P rende di più, se ben utilizzato. Buon per gli utenti che possono giocare gratis, e bene per gli sviluppatori che imparano a farne tesoro.



3. La qualità è tutto

Vero, quel che è gratis si può fruire facilmente. Ma questo non vuol dire che non importi la qualità. Un altro fattore dominante di *Fortnite* è come si è gestito dopo il lancio. Il titolo di **Epic** è stato costruito su basi più stabili, essendo appoggiato a un gioco già esistente. La software house è stata in grado di aggiornare il loro gioco con maggiore attenzione e frequenza a quel che volevano i giocatori: una maggiore varietà di gameplay e skin da poter acquistare. Nel frattempo, *PUBG*, d'altro canto, ha faticato per colpa del "peso" del titolo, i numerosi bug ecc ecc, lasciando la propria fanbase infastidita e col tempo meno propensa a giocare al loro gioco.

Visto che i giochi diventano sempre più qualcosa di routinario, l'ampliamento e la variazione dei contenuti permette un aumento di giocatori e il loro mantenimento all'interno del gioco, e gli sviluppatori lo sanno: un gioco che vuole lunga vita, deve avere un alto livello qualitativo.

4. SKIN SKIN SKIN

Tutti i F2P incassano i soldi tramite piccole transazioni estetiche, cappelli, magliette, animaletti ecc. Nel caso di *Fortnite*, il titolo ha portato a una vera e propria "skin mania": dobbiamo ricordare che il titolo di **Epic Games** ha raggiunto il primo posto sull'**App Store** proprio in tema di transazioni.

L'ampia vendita di skin e oggetti vari è dovuta al fatto che i giocatori (specie i più costanti) vogliono differenziarsi gli uni dagli altri in combattimento. All'interno di *Fortnite*, le skin migliori si ottengono tramite il pass battaglia (che costa 10 euro). Ovviamente, anche qui la qualità è fondamentale: più le skin saranno belle, più bello sarà il gioco. Un vantaggio per i giocatori, che avranno elementi estetici più belli, e per i developer, che incasseranno di più.



5. Modder al lavoro!

All'inizio del decennio, sembrava che la scena indie sarebbe stata la fonte di una nuova aria di rinnovamento per l'ambiente videoludico grazie alle nuove esperienze e a nuove tipologie di giochi. In pochissimo tempo la scena dei modder è diventata il fulcro di creazione di generi (ricordiamo la nascita dei **MOBA**). All'interno del settore vengono sperimentate molte idee, quindi se una mod attira pubblico arriveranno altri titoli dello stesso genere o spin-off, con l'idea che si modifica e migliora. La prima mod della Battle Royale è comparsa nel 2012 su *Minecraft* (Hunger Games), impiegando cinque anni per diventare ciò che conosciamo oggi attraverso una manciata di modder che hanno avuto un ruolo chiave. Qui è dove i giocatori si fanno sviluppatori. Che meraviglioso inno alla creatività.

6. L'evoluzione del genere è rapida

Una volta che un gioco è stato rilasciato e il predecessore è surclassato, c'è l'inevitabile reazione dello sviluppatore "indignato", che farà di tutto per denigrare il nuovo titolo. Tuttavia, è facile perdere la cognizione di ciò che sta realmente accadendo: la rapida evoluzione di un genere.

Mentre la battle royale ha visto sei anni di perfezionamento dalla parte mod, solo negli ultimi mesi abbiamo visto la reale trasfigurazione del genere.

È in momenti come questi che dobbiamo ricordare che, quando i developer della metà degli anni novanta iniziarono a elaborare le meccaniche per quello che oggi conosciamo come sparattutto in prima persona, i loro lavori furono soprannominati inizialmente come "cloni di *Doom*". E un genere

nasceva, fino a diventare uno dei più importanti del mondo videoludico come lo conosciamo.



7. Crossplatform ovunque

L'utilizzo di più piattaforme di gioco è sicuramente un enorme vantaggio. Il successo di *PUBG* e di *Fortnite* ha portato questi titoli dal PC alle console sino al mobile con un successo impressionante.

I controlli virtuali dei telefono touchscreen sono sempre stati molto imprecisi e troppo "meccanici" ma, grazie al fatto di aver mutuato l'utilizzo dei controlli da titoli cinesi come *Arena of Valor*, sia *Fortnite* che *PUBG* sono riusciti ad avere versioni mobile abbastanza giocabili.

Inoltre, il crossplay di *Fortnite* consente ai giocatori di qualsiasi piattaforma di giocare con chiunque vogliano. **Epic** sta quindi guidando, simbolicamente, un'armata per poter distruggere il muro protettivo che divide le piattaforme di gioco, a vantaggio di tutti.

8. La Battle Royale fornisce aneddoti infiniti

Una delle caratteristiche uniche della battle royale è la possibilità di poter creare aneddoti infiniti: «sai, una volta in una partita di **PUBG** ho fatto un salto mortale con la moto uccidendo 2 persone».

Questo succede grazie all'inserimento di 100 giocatori all'interno di una partita, creando dunque milioni di possibili futuri. Si hanno delle interazioni intenzionali ma impreviste vista l'impossibilità di sapere come risponderà l'altro giocatore.

Paragonati ai Battle Royale, i MMORPG, sono completamente devoti a quello che i progettisti hanno creato per loro: l'esperienza di due giocatori che si scontrano in un raid è spesso simile. Invece, giochi come *Fortnite* si liberano dai percorsi "base" dando spazio ai giocatori, al fato e alla creatività di quest'ultimi.



9. Potere agli Esport

Con il genere Battle Royale è molto difficile creare qualche torneo su ampia scala ma, ricollegandoci a quanto detto nel punto 8, la grande variabilità di gameplay spinge i due re del genere alle prime posizioni di **Twitch**, battendo anche il colosso *League of Legends*.

Con un pubblico giornaliero medio di 15 milioni di utenti, **Twitch** è diventato una risorsa importante per i giocatori. Ed è proprio questa “pubblicità” gratuita che ha permesso a titoli come *Fortnite* di crescere così rapidamente. Infatti, **Epic** stessa ha scritto una grande lettera agli streamer e ha offerto loro una competizione con un montepremi da 100 milioni di dollari. La crescita degli Esport è importante per il mondo dei videogame, che può usufruire oggi anche del riconoscimento del Comitato Olimpico. Non poco per la dignità del settore.

10. Il gioco è ora la cultura pop

Da Drake su Twitch ai calciatori inglesi, il successo di *Fortnite* ci ha dimostrato che ormai i videogiochi sono un riflesso della cultura pop. Durante la “Pac-Mania” degli anni '80 e la breve iconicità di Lara Croft negli anni '90, sembrava che i giochi fossero qualcosa di passeggero. Oggi pare che i media più diffusi vogliano affrontare temi videoludici allo stesso modo della musica, del cinema, della TV o della stampa. Con ogni anno che passa, i videogiochi diventano sempre più mainstream all'interno della cultura generale.

Oggigiorno i videogiochi non sono la più fruiti soltanto da una piccola parte del mondo: ormai sono usati per intrattenere e sono posti allo stesso livello dei film o della musica. I videogiochi sono adesso **cultura pop!**

Fortnite anche su Android, ma non su Google Play Store.

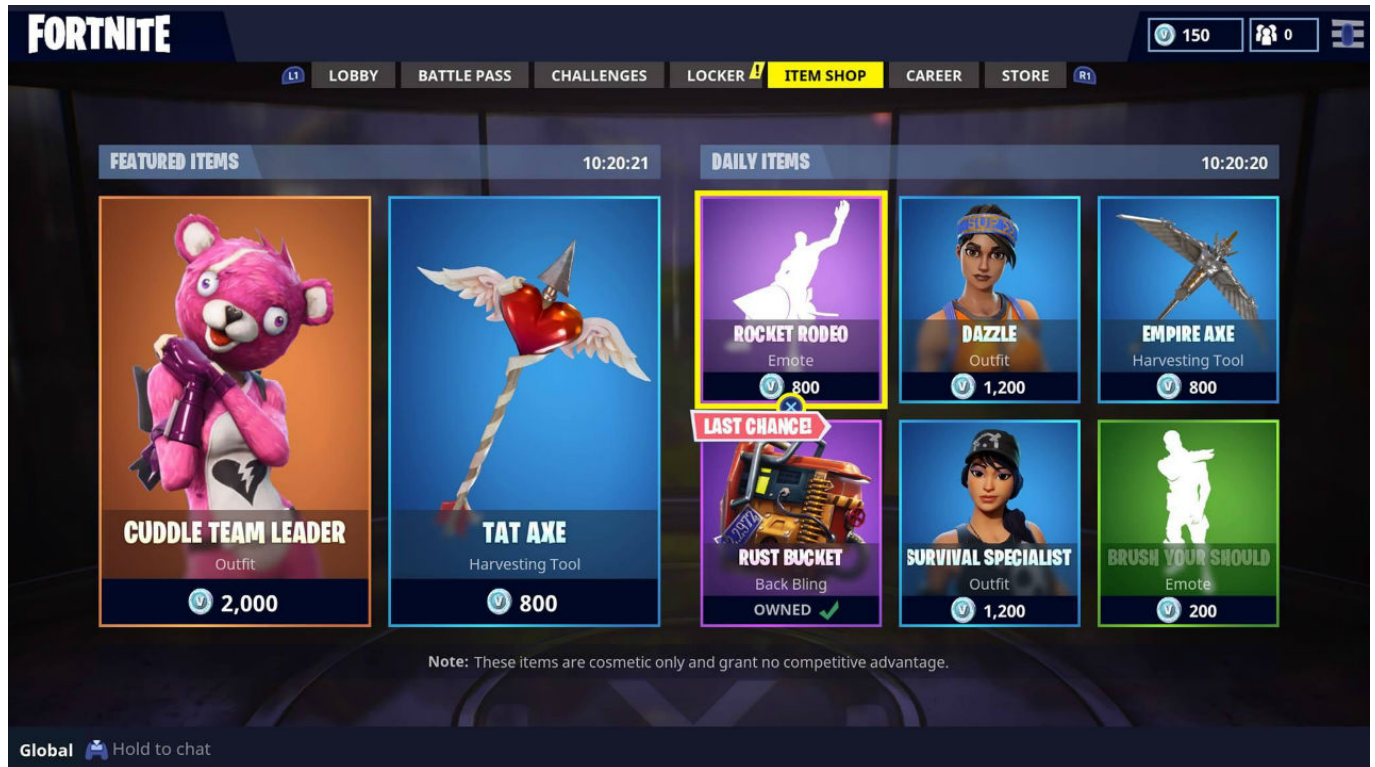
Dopo una lunghissima attesa per i fan, **Fortnite** sbarcherà nei prossimi giorni anche sui dispositivi Android, ma non nel modo convenzionale che ci si aspettava. Infatti, il client del gioco, quindi il file “.apk” (estensione delle app Android), non sarà presente nello store di **Google** ma sarà direttamente **scaricabile dal sito-web dello sviluppatore**. **Tim Sweeney**, CEO della compagnia, in un’intervista condotta da **Gamesindustry.biz**, ha affermato che questa decisione è legata al fatto di voler creare un legame più profondo con i giocatori ma, in realtà, non è questo l’unico motivo a spingere **Epic Games** a non appoggiarsi al **Play Store**: la compagnia lamenta infatti una eccessiva tassazione (**30%**) di tutti gli introiti prodotti dal gioco. **Sweeney** spiega che una percentuale di tasse così alta è davvero assurda, considerando che il rimanente, servirebbe giusto per coprire i costi di produzione del gioco.



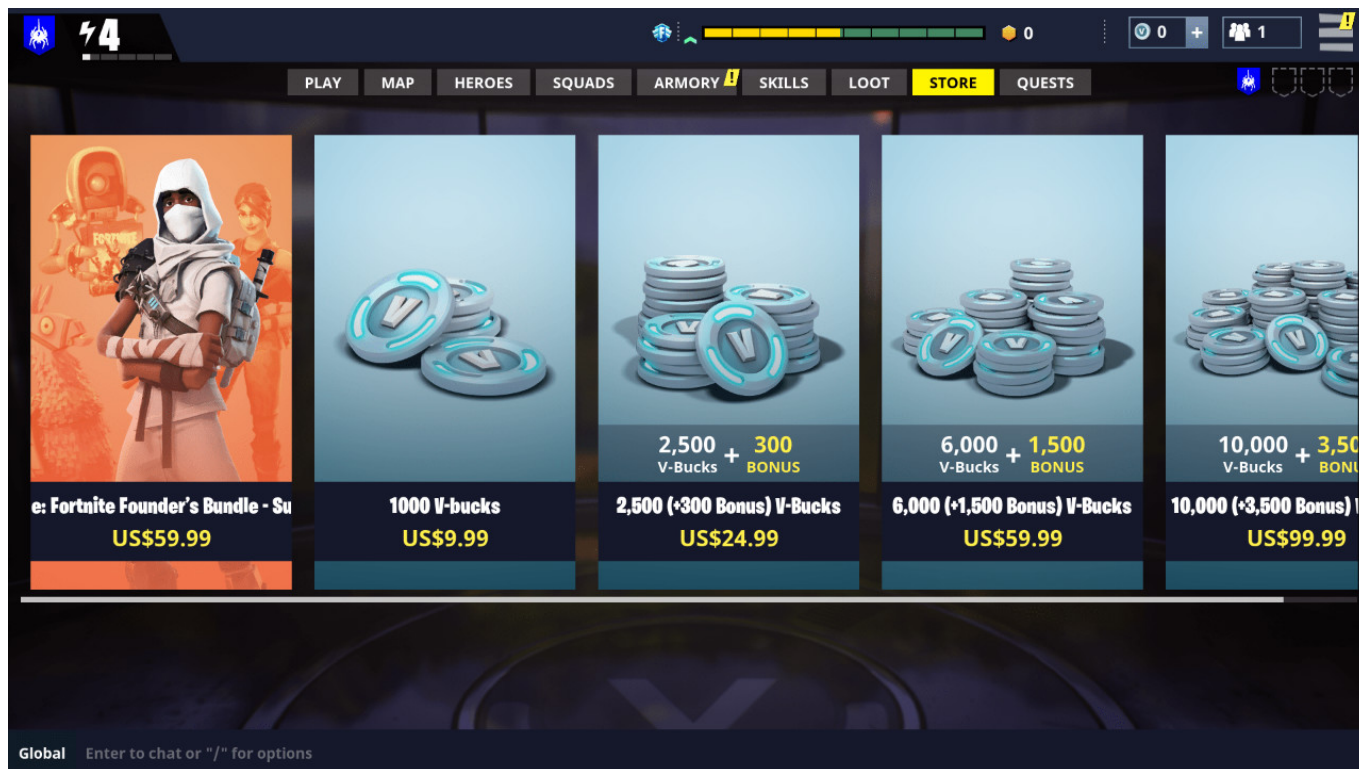
Epic non è nuova a costi di tale entità, offrendo **Fortnite** mediante il servizio “direct to customer” (ossia offrendo il loro prodotto ai consumatori direttamente dalla fonte ufficiale e senza intermediari) per **PC** e **Mac** sa bene quanto possa essere oneroso il processo di produzione, ma è assolutamente ingiustificabile, spiega il **CEO Tim Sweeney**, che tasse del genere vengano applicate per un sistema open-source come **Android** per i servizi che può offrire. Oltretutto **Epic** conosce bene il mondo degli store digitali offrendo lo stesso servizio con l’**Unreal Engine Marketplace** per il quale oltretutto, grazie al successo di **Fortnite**, hanno potuto addirittura ridurre i costi fino al 12% per i nuovi *developer* che si appoggeranno al loro store, oltre che per tutti gli sviluppatori storici già presenti nel mercato di **Unreal Engine**. **Sweeney** pone l’accento anche sull’importanza degli store digitali, che con l’avanzare della tecnologia, della digitalizzazione dell’intrattenimento e l’espansione di internet, con molta probabilità in futuro, **non saranno più necessari mediatori o negozi fisici**

per poter vendere o promuovere il proprio prodotto.

Sweeney non mette in discussione la bontà delle piattaforme mobili **Google** e **Apple**, è certo del fatto che loro sfruttino gli sviluppatori per i loro guadagni con percentuali molto alte, ma almeno è lieto del fatto che **Google**, in quanto open-source, quantomeno offra una soluzione alternativa, ossia quella di poter **installare software di terze parti**, in questo caso **Epic Games**.



Di certo è probabile che per i più giovani o per i meno esperti, potrebbe risultare più difficile trovare l'app di **Fortnite** non apparendo direttamente sul Google Play Store, ma il **CEO** di **Epic** assicura che verrà fatto in modo che questa mancanza non intacchi l'ascesa del gioco anche su questa nuova piattaforma: inoltre, assicura **Sweeney**, che il gioco sarà lo stesso presente su **PC**, **Mac** e **iOS**, **sottolineando sempre l'importanza del cross-platform per il multiplayer**. **Fortnite** ha visto un grosso aumento di utenti quando il gioco è stato rilasciato per gli utenti **iOS** e si spera una risposta altrettanto rilevante anche dagli utenti **Android**.



Fortnite sarà giocabile su dispositivi di fascia alta, su una stima di circa **2.5 miliardi** di dispositivi **Android** nel mondo, **almeno 250 milioni potranno giocarci senza problemi**. Questo ovviamente è un dato temporaneo che nel tempo si evolverà in positivo. Al momento **Fortnite** sta spopolando grazie soprattutto alla **modalità free-to-play Battle Royale**, con previsioni che indicano **circa 2 miliardi di dollari in acquisti in app** per i futuri utenti **Android** solo nel corso dell'anno di lancio, denaro che va direttamente alle casse di **Epic Games** che, nel frattempo, cresce esponenzialmente **acquisendo un valore di mercato pari a circa 8 miliardi di dollari**.

[Square Enix verso il modello "Freemium"](#)

Square Enix negli anni ha sfornato ondate di giochi per il mercato mobile, principalmente la serie **"GO"** di **Hitman**, **Tomb Raider** e **Deus-EX**, strategici stealth a turni. Ma forse il loro successo, anche se meno discusso degli altri titoli, è stata l'ascesa di **Hitman Sniper**, un gioco che riprende per filo e per segno i meccanismi proposti per **Hitman Sniper Challenge**, uno spin-off che era stato rilasciato in maniera promozionale poco prima del lancio di **Hitman Absolution** nel 2012 per sbloccare equipaggiamento speciale tramite i punteggi, derivanti dall'eliminazione di diversi bersagli da un unico *spot*.

All'inizio di quest'anno la software house aveva dichiarato che **Hitman Sniper**, aveva raggiunto **quota 10 milioni di download**, cifra destinata successivamente a salire fino a 15 milioni contestualmente alle vendite su console. Sicuramente il numero più importante nell'intera carriera dell'**Agente 47** (anche se non è stato confermato da **Square Enix**).

Sia i titoli della serie **"GO"** che **Hitman Sniper**, sono giochi "premium", in quanto tali venivano venduti per circa **4,99\$**. I numeri e il successo avuti da questi titoli, sono la prova che i giochi

premium, possono ancora essere venduti nel mercato mobile, e nonostante i risultati siano dalla parte di **Square Enix**, la casa di Montreal ha comunque dichiarato apertamente la loro intenzione al passaggio verso il modello **“Free to Play”**. Il direttore **Patrick Naud** spiega, durante l’intervista condotta da **gamesindustry.biz**, che ormai è difficile tenere il passo con i titoli free già disponibili sul mercato e che offrono quasi la stessa esperienza di gioco. Continuando dichiara:

«Il prezzo è solo una barriera, il mercato dei giochi premium era già in drastico calo sin da quando abbiamo lanciato il nostro primo titolo **“GO”**, e questo è davvero molto deludente perché anche se si realizza un prodotto di altissima qualità, è davvero assurda la quantità di opzioni alternative e gratuite che già esistono sul mercato. Il pubblico normalmente prova tutto ciò che è gratuito, al massimo comprano i giochi che hanno un costo, ma solo se sono sicuri che ne valga la pena acquistarli. Stiamo facendo grandi titoli e noi adesso vogliamo un pubblico più ampio che li giochi. In ogni caso puoi comunque avere successo in quello spazio, ma dipende dalle tue ambizioni; c’è abbastanza margine per creare progetti redditizi e credo sia anche più gestibile oltre che meno rischioso e meno duro di prima. Ma, tutto questo ha un tetto, ed è un tetto molto basso e, in effetti, oltre *MinerCraft* non esistono molti titoli che producano la stessa rendita sul mercato occidentale, nulla che si possa paragonare per Square Enix, e si ritorna sempre al fatto che, si può anche fare un gioco perfetto, ma se viene giocato da un pubblico ristretto, non ne è valsa la pena. Fortunatamente però, *Hitman Sniper* ha preparato bene la squadra di Montreal al modello **“Freemium”**, un progetto che ha impiegato tre anni per venire alla luce ma che sta dando dei grandi risultati. Anche se al momento ha solo due mappe, il team è sempre al lavoro sul gioco, offrendo nuovi eventi live, sfide e missioni, come i più grandi Free to Play sul mercato.»

Questo non vuol dire che lo studio non si sia diletto con le **microtransazioni**. In effetti, *Hitman Sniper* dispone di una serie di fucili aggiuntivi da acquistare - alcuni che costano **fino a 50\$**, come il **Longsword II**. Eppure il gioco non li rende essenziali, né ostacola artificialmente il progresso per coloro che non li vogliono acquistare - una mentalità che **Naud** è determinato a mantenere mentre lo studio passa al **freemium**.



«Le persone non si devono sentire in dovere di comprare, lo fanno perché amano il gioco, perché amano le funzioni e vedono magari tutto il potenziale di quell'arma. Quel fucile è stato un'ottima fonte di guadagno per noi»

Naud continua spiegando che la chiave per generare entrate dagli acquisti in-game è stata proprio quella di garantire che il titolo offra un'esperienza di qualità anche senza di essi. **Square Enix Montreal** è orgogliosa delle sue meccaniche di giochi per **Hitman Sniper** e si concentrerà principalmente sul gameplay mentre continuerà a progettare le sue prossime offerte freemium. **Naud** afferma:

«Nessuno investirà in un gioco se non ne è davvero appassionato. Non giocherai un gioco per settimane o mesi, ne tantomeno ne parlerai con i tuoi amici se non ne fossi appassionato, quindi quello che cerchiamo di fare al meglio, è creare un'esperienza di gameplay a cui le persone possano veramente appassionarsi, ma senza imporre nulla. La cosa più importante è il rispetto dei nostri giocatori: se crei un'esperienza di gioco in cui si sentano molto rispettati, non li perderai mai. Quando guardi il mercato console, ci sono molte aziende che passano al lato "malvagio" del mercato, quindi stiamo prendendo la decisione, a lungo termine, di non diventare a nostra volta "malvagi" e di rispettare sempre la nostra utenza, il che ci aiuterà a garantirci un futuro.»

Spingere lo studio di Montreal verso un modello freemium è stata quasi certamente una decisione dell'editore. **Square Enix** ha visto grandi guadagni nello spazio mobile nell'ultimo anno, grazie a successi free-to-play come **Final Fantasy Brave Exvius** e **Kingdom Hearts Union X**. In effetti, questi titoli hanno più che inciso nei dati finanziari dell'editore all'inizio di quest'anno.

Mentre questi titoli hanno preso d'assalto i mercati dell'Est, l'azienda, deve ancora riuscire ad aver successo in Occidente. Il **CEO Yosuke Matsuda** l'anno scorso, ha discusso ai microfoni di **gamesindustry.biz**, del suo desiderio di avere un impatto maggiore sui mercati mobili occidentali, e ha descritto **Square Enix Montreal** come il "centro" di tale sforzo.

Naud per concludere condivide le sue ambizioni:

«In questo momento, stiamo avendo un forte impatto sul settore in termini di criticità, vogliamo portarlo sul piano finanziario. Square Enix Montreal è in ottima posizione per affrontare questa sfida, e stiamo anche facendo crescere il nostro studio di Londra in modo che possiamo avere più opportunità e avere più tempo per i progetti. Londra sarà focalizzata su opportunità esterne, quindi collaboreremo con i nostri partner su alcune delle nostre IP e stiamo esaminando altri modi per riuscire a fare grossi numeri nel mercato occidentale. Abbiamo avuto i nostri alti e bassi, abbiamo imparato, abbiamo avuto un successo straordinario, ma ora siamo pronti per il prossimo passo, a partire da quest'anno.»

[Ultima Online diventa ufficialmente free to](#)

play

Ultima Online, popolare **MMORPG** uscito nel settembre del 1997 e primo gioco del genere a riscuotere successo su scala mondiale, ieri ha lanciato una nuova modalità chiamata **Endless Journey**, giocabile senza abbonamento mensile e interamente **free to play**. Chi deciderà di imbarcarsi nel “viaggio infinito” non avrà **level cap** e potrà accedere ai *dungeon*, al **server PvP Felucca** e alla chat globale, oltre alla possibilità di creare massimo due personaggi. Purtroppo, saranno precluse le ricompense per i veterani, oltre all'*housing*, le aste e i *vendors*.

Tutti gli account saranno aggiornati fino all'espansione **Stygian Abyss** e, grazie alla nuova patch, gli sviluppatori hanno annunciato che la pratica del *multiboxing* (ovvero la possibilità di controllare due personaggi allo stesso tempo, tramite dei programmi e delle macro, pratica **illegale** nel gioco) verranno bannati permanentemente.

Sul sito ufficiale si trova anche la [lista completa](#) delle differenze tra account a pagamento e free to play, oltre a una [dettagliata descrizione](#) di ciò che offre la nuova modalità di gioco.

Da oggi StarCraft disponibile a costo zero

La **Blizzard** ha rilasciato la patch 1.18 per **StarCraft** decidendo anche di rendere il gioco completamente gratuito, insieme all'espansione **Brood War**. Il bundle sarà scaricabile esclusivamente tramite il software **BattleNet** (il launcher per i tutti giochi **Blizzard**). Sul [sito ufficiale](#) si potrà trovare il link per il download sia per PC che per sistemi Apple.

Il gioco con la **patch 1.18** ha eliminato alcuni bug e migliorato alcuni aspetti - fra cui il multiplayer online - includendo anche un sistema anticheat, oltre che la compatibilità con gli ultimi sistemi operativi.